

POLÍTICA No. : 95 / 2013

FECHA : 5 de abril de 2013

TEMA : Campaña de recuperación de créditos incobrables.

OBJETIVO: Aumentar los Ingresos de las Oficinas Regionales.

1. Antecedentes.

La Institución por política interna y recomendación de la auditoría externa realiza el envío a incobrables de todos los créditos con morosidad mayor a 180 días. En el año 2012 se envió a cartera incobrable 2.326 Millones.

2. Alcance

Esta campaña de recuperación afectará el trabajo del departamento jurídico interno y externo, así como también a todas las oficinas regionales, y abarca a todos los créditos en situaciones judicial e incobrable.

3. Duración

Esta campaña se iniciará el 5 de Abril y terminará el 30 de Junio del 2013.

4. Bono/comisión/Honorarios

En todos los casos se deberán cobrar los honorarios de los abogados, el mismo será el cobrado normalmente, 10% sobre el capital a cobrarse.

5. Tabla de descuentos

Concepto	Descuento (%)	Días de mora
Interés Moratorio y punitorio	Hasta 100	En todos los casos
Gastos de Cobranzas	Hasta 100	En todos los casos
Intereses	Hasta 100	En todos los casos
Otros gastos	Hasta 100	En todos los casos
Capital	Hasta 35	Mayor a 365 y hasta 730
	Hasta 40	Mayor a 730 hasta 900
	Hasta 45	Mayor a 900 y hasta 1080
	Hasta 50	Mayor a 1080

Se aplicaran los descuentos a los créditos que forman parte de esta política solo en el caso de cancelación de la operación.

Los descuentos a ser aplicados deberán seguir siempre el criterio de maximizar los ingresos de la Fundación.

El gerente Regional podrá autorizar fraccionar el pago de la deuda del cliente hasta el plazo de la vigencia de la política aplicando los descuentos correspondientes solo en el último pago, es decir, en el momento de la cancelación del crédito en cuestión. Los pagos parciales se deberán ingresar en una cuenta transitoria denominada pago a cuenta.

En los casos donde el crédito tenga una mora mayor o igual a 180 días siempre que el crédito esté en cartera de la oficina, es decir, que el crédito no esté en cartera judicial o incobrable el Gerente Regional podrá condonar los gastos de cobranzas y los intereses moratorios.

6. Cobranza de los créditos

Estos créditos podrán ser cobrados en las oficinas por medio de las cajas y de la siguiente manera:

- a. El gerente Regional deberá enviar la pre-liquidación con los descuentos acordados con el cliente y establecidos en esta política al cajero a efectos de que este pueda emitir el recibo correspondiente por el monto pagado como cancelación del crédito incobrable. Todos los casos que serán cancelados con un solo pago deberán seguir este procedimiento.
- b. Cuando se realicen pagos parciales estos deberán ser ingresados como pagos a cuenta y el Gerente de la oficina deberá comunicar vía mail al cajero el acuerdo con los clientes a efectos de evitar malos entendidos.
- c. En casos excepcionales se podrá fraccionar hasta en tres cuotas mensuales que deberá ser autorizado por la Gerencia de Microfinanzas a solicitud de la Gerencia de Oficinas.

7. Resultados esperados

Se espera ingresar un total de G. 300.000.000 en el plazo establecido.

8. Meta

Se establecerá una meta del 15% sobre la cartera incobrable de cada oficina.

9. Excepciones

Cualquier excepción o situaciones no previstas en esta política serán autorizadas por el Gerente de Microfinanzas.

**APROBADO POR:
GERENTE GENERAL**

 **Luis Fernando Sanabria**
Gerente General

**PROPUESTO POR:
Roberto Gimenez**



**VIGENCIA:
05-04-2013 hasta 30-06-2013**